

みずほ銀行、トップバンク復活へ

経営統合から二年。不良債権問題にメドをつけ、経営トップの交代を機に攻めに転ずるみずほ銀行。圧倒的な顧客基盤を背景に、法人ソリューションと個人コンサルティングをコアビジネスと位置付けるトップバンク復活に向けての戦略を解剖する。

インタビュー

「スピード」と「顧客志向」の徹底へ

法人ソリューションと個人コンサルティングをコアに攻める

みずほ銀行 頭取

杉山 清次

今年度は二三月までにシステム統合を完了させ、トップバンク復活へ本格的な「攻め」に打って出る。その戦略をまとめたのが「アクションCS」だが、「スピード」と「お客様志向」の徹底が成否を握っている。当行の強みである圧倒的な顧客基盤、ノウハウをもつ人材の厚さ、グループ総合力を発揮したミドルリテール分野での情報サービス提供力を最大限に生かし、法人向けソリューションビジネスや個人向けのコンサルティングサービスをコアビジネスとして強力に推進し勝ち抜いていく。



復活に向け土台はできた

――まず〇四年三半期決算を総括してもらいたい

みずほグループ全体でみれば、利益水準、自己資本比率、

不良債権比率がいずれも好転し、財務体質は顕著に改善した。

みずほ銀行については、業務純益はわずかながら計画を下回る結果となったものの、経常利

益は計画を大きく上回る等、復活に向け大きな足がかりをつくることができたと考えている。

ただ、コスト構造改革については、計画を上回るペースで改革を進めてきているが、またま

だ改善できる余地は大きく、今後徹底的に効率化を進めていく。今年度は、「守り」を固める段階から一歩進めて、いよいよ本格的な「攻め」に打って出

てV字回復を目指す。